消費者庁
Consumer Affairs Agency, Government of Japan

News Release

平成２７年１月８日

特定商取引法違反の連鎖販売業者及び勧誘者（５名）に対する業務停止命令（９か月及び３か月）と指示処分について

～消費者庁による統括者、勧誘者の同時行政処分 ～

○　消費者庁は、家庭用医療布団（以下「本件商品」）の連鎖販売業者であるロイヤルジャパン株式会社（東京都新宿区）に対し、本日、特定商取引法第３９条第１項の規定に基づき、平成２７年１月９日から平成２７年１０月８日までの９か月間、連鎖販売取引に関する業務の一部（新規勧誘、申込受付及び契約締結）を停止するよう命じました。

また、同社の勧誘者である、サンエルグこと大熊和美（東京都北区）に対し特定商取引法第３９条第２項の規定に基づき、平成２７年１月９日から平成２７年４月８日までの３か月間、連鎖販売取引に関する業務の一部（新規勧誘、申込受付及び契約締結）を停止するよう命じました。

さらに、同社に対して特定商取引法第３８条第１項に基づき商品の効能について正しく説明するよう指示し、また、サンエルグこと大熊和美、レオンこと大熊泉（東京都北区）、ラブアングルこと佐藤しげ子（静岡県浜松市）、サクセススマイルこと伏見敏美（宮城県仙台市）及びサンクリエイトこと藤森千枝子（岡山県岡山市）の５名の勧誘者に対して特定商取引法第３８条第２項の規定に基づき違反行為の是正を指示しました。

○　認定した違反行為は、以下のとおりです。

・統括者：ロイヤルジャパン株式会社
　勧誘目的不明示、不実告知、重要事項不告知、公衆の出入りしない場所での勧誘、債務不履行、断定的判断の提供、迷惑勧誘、適合性原則違反
・勧誘者：大熊和美（サンエルグ）不実告知、迷惑勧誘
・勧誘者：大熊泉（レオン）迷惑勧誘
・勧誘者：佐藤しげ子（ラブアングル）不実告知
・勧誘者：伏見敏美（サクセススマイル）不実告知
・勧誘者：藤森千枝子（サンクリエイト）断定的判断の提供

○　処分の詳細は、消費者庁別紙１から６のとおりです。

○　なお、本件は、消費者庁として初めて、連鎖販売取引の勧誘者に対して特

定商取引法に基づく行政処分を同日付けで実施したものです。

１．ロイヤルジャパン株式会社（以下「同社」）の勧誘者は、お茶や食事等を名目に、勧誘目的を告げないまま消費者を誘い出し、勧誘者の事務所、又はホテルの会議室等で行われる同社のセミナーに参加させ、本件商品を体験させながら連鎖販売契約の締結について勧誘を行っていました。

２．同社に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

（１）同社の勧誘者は、電話をかけるなど相手方となる消費者と接触した際に、同社（統括者）の名称、金銭上の負担（特定負担）がある取引についての契約の締結について勧誘をする目的であること、本件商品が家庭用医療布団等であることについて一切明らかにすることなく、消費者の自宅、勧誘者の事務所、又はホテルの会議室等において勧誘を行っていました。

（勧誘目的等不明示）

（２）同社の勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「高血圧、糖尿病が改善する。」、「医療器だから病院に行かなくても治療できる。」などと、当該商品の取扱説明書に記載されている以外の効能はないにもかかわらず、不実のことを告げていました。

（不実告知）

（３）本件商品は、高血圧の人は医師と相談の上使用する必要がある製品であり、取扱説明書にも、その旨記載されているにもかかわらず、同社の勧誘者は高血圧であることを伝えた消費者に対して、本件商品を使用する上での注意事項について何ら告げていませんでした。

（重要事項不告知）

（４）同社の勧誘者は、消費者に対して安易に高収入が得られることのみを強調し、その可能性の乏しさや困難さについて、何ら告げていませんでした。

（重要事項不告知）

（５）同社の勧誘者は、金銭上の負担（特定負担）がある取引についての契約の締結についての勧誘をする目的であることを告げずに消費者を誘引し、勧誘者のサロン、又はホテルの会議室など、公衆の出入りしない場所での勧誘を行っていました。

（公衆の出入りしない場所での勧誘）

（６）同社は、連鎖販売取引の相手方に対して、連鎖販売契約に基づく契約が解除された場合の契約金の返還義務等について、その全部又は一部の履行を拒否し、又は不当に返金を遅延していました。

（債務不履行）

（７）同社の勧誘者は、連鎖販売取引の相手方に対して、同社の連鎖販売業に係る連鎖販売取引に関して、利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断の提供を行っていました。

（断定的判断の提供）

（８）同社の勧誘者は、連鎖販売契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていました。

（迷惑勧誘）

（９）同社の勧誘者は、消費者の財産の状況に照らして不適当な勧誘を行っていました。

（適合性の原則）

３．サンエルグこと大熊和美に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

（１）不実告知（商品の効能）

同勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「血圧が安定する。」「アトピーとかにもいい、体が曲がっている人でも正常になる。」などと、当該商品の効能について、取扱説明書に記載されていない不実のことを告げていました。

（２）迷惑勧誘

同勧誘者は、連鎖販売契約を締結しない旨の意思を表示している相手方に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていました。

４．レオンこと大熊泉に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

迷惑勧誘

同勧誘者は、１時間から１時間半の長時間にわたり、押し問答的やり取りを続けるなど執拗に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていました。

５．ラブアングルこと佐藤しげ子に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

不実告知（商品の効能）

当該勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能ついて「足の長さが同じになる。」「血圧の具合が良くなった。背中が曲がっているのがまっすぐになる。」など、当該商品の効能について、取扱説明書に記載されていない不実のことを告げていました。

６．サクセススマイルこと伏見敏美に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

不実告知（商品の効能）

同勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「体が柔らかくなる。」「足の長さがそろう。」など、当該商品の効能について、取扱説明書に記載されている以外の不実のことを告げていました。

７．サンクリエイトこと藤森千枝子に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

断定的判断の提供

同勧誘者は、連鎖販売取引の相手方に対して、同社の連鎖販売業に係る連鎖販売取引に関して利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断の提供を行っていました。

【本件に関する御相談窓口】

本件に関する御相談につきましては、消費者庁から権限委任を受けて消費者庁とともに特定商取引法を担当している経済産業局の消費者相談室で承ります。お近くの経済産業局まで御相談ください。

北海道経済産業局消費者相談室	電話	０１１－７０９－１７８５
東北経済産業局消費者相談室		０２２－２６１－３０１１
関東経済産業局消費者相談室		０４８－６０１－１２３９
中部経済産業局消費者相談室		０５２－９５１－２８３６
近畿経済産業局消費者相談室		０６－６９６６－６０２８
中国経済産業局消費者相談室		０８２－２２４－５６７３
四国経済産業局消費者相談室		０８７－８１１－８５２７
九州経済産業局消費者相談室		０９２－４８２－５４５８
沖縄総合事務局経済産業部消費者相談室		０９８－８６２－４３７３

（消費者庁別紙１）

ロイヤルジャパン株式会社に対する行政処分の概要

１．事業者の概要

（１）名　　称：ロイヤルジャパン株式会社

（２）代　表　者：代表取締役社長　中込　正男（なかごめ　まさお）

（３）所　在　地：東京都新宿区西新宿六丁目５番１号
新宿アイランドタワー４階

（４）資　本　金：４０００万円

（５）設　　立：平成８年１２月１３日

（６）取 引 類 型：連鎖販売取引

（７）取 扱 商 品：家庭用医療布団（家庭用医療機器等）
（商品名：ロイヤルドリームシリーズ）

２．取引の概要

同社が勧誘を行わせている勧誘者は、お茶や食事等を名目に、勧誘目的を告げないまま消費者を誘い出し、勧誘者のサロン、又はホテルの会議室等で行われる同社のセミナーに参加させ、本件商品を体験させながら勧誘を行っている。いずれの場合も販売代理店を運営している勧誘者を中心に複数名で消費者を囲み、長時間にわたって執拗に契約を迫るなどの勧誘を行っている。その際勧誘者は、商品の効能について不実のことや、同社の連鎖販売取引に参加することによって安易に高収入が得られると告げていた。

３．行政処分の内容

（１）業務停止命令の内容

特定商取引に関する法律（以下「法」という。）第３３条第１項に規定する連鎖販売取引に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

①　連鎖販売業に係る連鎖販売取引について勧誘を行い、又は勧誘者に勧誘を行わせること。

②　連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約の申込みを受けること。

③　連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約を締結すること。

（２）停止命令の期間

平成２７年１月９日から平成２７年１０月８日まで（９か月間）

（３）指示の内容

同社の統括する連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約（以下「連鎖販売契約」という。）を締結し、同社が販売する温熱・電位治療器、温熱・電位交互治療器、電位治療器又は永久磁石磁器治療器等の家庭用医療布団（以下「本件商品」という。）を購入した者に対し、「本件商品を使用することで、あたかも病気の治療若しくは予防又は症状の改善ができるかのように告げていたことがあるが、本件商品についてそのような効果はない。」旨を、平成２７年２月８日までに通知し、同日までにその通知結果について消費者庁長官まで報告すること。

４．命令の原因となる事実

同社は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売業に係る連鎖販売取引の公正及び連鎖販売契約の相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

（１）勧誘目的等不明示（法第３３条の２）

同社の勧誘者は、電話をかけるなど相手方となる消費者と接触した際に、同社（統括者）の名称、金銭上の負担（特定負担）がある取引についての契約の締結について勧誘をする目的であること、本件商品が家庭用医療布団等であることについて一切明らかにすることなく、消費者の自宅、勧誘者の事務所、又はホテルの会議室等において勧誘を行っていた。

（２）不実告知（法第３４条第１項第１号）

同社の勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能ついて「高血圧、糖尿病が改善する。」、「医療器だから病院に行かなくても治療できる。」などと、効能について当該商品の取扱説明書に記載されていない不実のことを告げていた。

（３）重要事項不告知（法第３４条第１項第１号）

本件商品は、高血圧の人は医師と相談の上使用する必要がある製品であり、取扱説明書にも、その旨記載されているにもかかわらず、同社の勧誘者は高血圧であることを伝えた消費者に対して、その注意事項について何ら告げていなかった。

（４）重要事項不告知（法第３４条第１項第４号）

同社の勧誘者は、消費者に対して、「お金が無いのなら、ロイヤルジャパンのビジネスをすればもうかるから大丈夫だ。」、「３００万円かかったって、すぐに取り戻せるから安心して。」などと、安易に高収入が得られることのみを強調し、その可能性の乏しさや困難さについて、何ら告げていなかった。

（５）公衆の出入りしない場所での勧誘（法第３４条第４項）

同社の勧誘者は、金銭上の負担（特定負担）がある取引についての契約の締結についての勧誘をする目的であることを告げずに消費者を誘引し、勧誘者のサロン、又はホテルの会議室など、公衆の出入りしない場所での勧誘を行っていた。

（６）債務不履行（法第３８条第１項第１号）

同社は、連鎖販売取引の相手方に対して、連鎖販売契約に基づく契約が解除された場合の契約金の返還義務等について、その全部又は一部の履行拒否し、又は不当に返金を遅延していた。

（７）断定的判断の提供（法第３８条第１項第２号）

同社の勧誘者は、連鎖販売取引の相手方に対して、「あなたが売るんじゃない。私が売るんだから２か月で必ず売却できる。」、「誰か人を紹介してくれれば、あなたは何も言わなくてもいい。私たちが布団を売ってあげるから大丈夫。布団２、３セットはすぐにさばけるから。」などと、同社の連鎖販売業に係る連鎖販売取引に関して、利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断の提供を行っていた。

（８）迷惑勧誘（法第３８条第１項第３号）

同社の勧誘者は、「体験もしない。買わない。要らない。」などと、本件連鎖販売契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていた。

（９）適合性の原則（法第３８条第４号）

同社の勧誘者は、「お金がないから、無理です。」と言っているその相手方に対し、「親戚はいないの。親戚から借りてくればいいでしょ。」などと告げて、消費者の財産の状況に照らして不適当な勧誘を行っていた。

５．勧誘事例

【事例１】

平成２５年２月、会員ＺＡは知人である消費者Ａをホテルでの食事に誘い、食事の後に、「このホテルで説明会があるから参加しよう。」と言ってＡを同社の説明会に参加させた。説明会が終わると、ＺＡはＡを会員ＺＢに紹介すると、ＺＢはＡに布団を買うように勧めた。Ａは過去に癌を患ったことがあり、日頃から健康には気を使っていたので布団を１セット買うこととした。

ＺＡとＺＢはその日から１０日間、毎晩のようにＡの自宅を訪れ、本件連鎖販売契約を締結するよう勧誘した。勧誘は午後７時頃から午後１０時過ぎまで続くこともあり、Ａは「お金がないから布団をこれ以上買うことはできない。布団を他の人に紹介して売るようなことはできない。」と断ったが、ＺＢは「あなたが売るんじゃない。私が売るんだから２か月で必ず売却できる。」などと繰り返し勧誘を続けた。Ａが「お金がないから、無理です。」というと、ＺＢは「親戚はいないの。親戚から借りてくればいいでしょ。」と告げた。

その後、Ａは親戚から借金し、ＺＢの「私が売るんだから２か月で必ず売却できる。」という言葉を信じて、更に４セットの布団を購入することとした。しかし、ＺＢが約束した２か月を過ぎても、Ａが契約した布団は売れなかった。

【事例２】

平成２４年１２月、消費者Ｂは知人の会員ＺＣから布団を体験するように勧められた。ＺＣはＢの夫が寝たきりで、Ｂが夫の介護のために足腰が痛かったり、高血圧や糖尿病などの持病があると知っており、「この布団は病院でも使っているものだし、寝ているだけで、病気が治る。」、「病院に通わなくても済むようになる。」などと告げた。Ｂは寝たきりの夫のためにも、自分が病気になるのは避けたいし、寝るだけで病院に通わなくても済むなら良いと思い布団を購入した。

【事例３】

平成２５年８月、消費者Ｃは知人に「いい商品があるので、一度、体験してみませんか。」と言われて、会員ＺＤの事務所に行ったところ、布団が敷かれており、Ｃは布団を体験するよう勧められた。Ｃが布団に寝たところ、ＺＤから「足の状態がいびつになってますね。体の軸がずれている。」と言われた。ＺＤが布団の電源を入れ１０分間ほど経った後、ＺＤは「足のずれがなくなった。」、「肩の痛みはどうですか。痛みもなくなったでしょう。」などと告げた。その後もＺＤは「まとめて５、６セット買うとロイヤルジャパンの販売代理店になれる。そうすれば、誰かを私に紹介してくれるだけで３０％のリベー

トが入る。」、「私のところで布団を体験してもらえば、いい物だということが分かるので絶対に売れる。大きいお金を出すかもしれないけれど、すぐに元が取れる。」などと告げ、Ｃに同社のビジネスをするように勧めた。ＺＤからは同社のビジネスをする上でのリスクなどの説明は全くなく、誰かを紹介しさえすれば、布団が売れて、１セット売れるたびにリベートが入ってくるという説明を受けただけだった。ＺＤは「私に誰か紹介してくれれば、絶対布団が売れる。」などと、もうかるという話だけをしていた。

Ｃは８セットの契約をして代金を振り込んだが、ＺＤから商品購入申込書の控えをもらった際に、それらは全てＣが書いたものではなく、販売代理店名もＣの全く知らない人の名前が記載されていたことから、ＣはＺＤに不信感を持ち解約したが、支払期限を過ぎても返金されなかった。

【事例４】

平成２５年２月、消費者Ｄは知人の会員ＺＥから「〇〇で講演会があるから一緒に行きましょう。」と誘われ、一緒に〇〇駅近くのホテルの会議室に入った。Ｄは会場に入って初めて同社の説明会が開かれていることを知った。会場には５０人くらいの人が集まっており、最初に布団を使った人たちの「体験発表」、次いで同社のビジネスの話、社長の講演と続いた。社長の話が終わると、同社の会員から「Ｄさん、こっち来て。」、「ここに寝てください。」と呼ばれ、布団を体験するように勧められた。Ｄが仕方なく布団に寝ると、別の会員から「どうですか。体が軽くなったでしょ。」と聞かれて、Ｄは「少し軽くなったような気がする。」などと話したところ、８人から１０人くらいがＤを取り囲むようにして立ち、５０代くらいの女性２人がＤの前に座って、Ｄに申込書に署名捺印をするように迫った。Ｄは「即決しません。即決しません。」と契約を拒んだが、女性２人のうち１人が「そんなにがたがた言わなくても、嫌だったら取消しができるんだから、書くだけ書いてください。」などと言いながら署名捺印をするよう勧誘を続けた。そのような状況が３時間以上続き、Ｄは拷問を受けているような気持ちになった。

【事例５】

平成２４年１１月、消費者Ｅは会員ＺＦから電話で「すごくいい話があるから会いたいの。」と言われた。Ｅは「何の話なの。」とＺＦに尋ねたが、「会ってからじゃないと話せないのよ。」と言って何も教えてくれなかった。後日、ＺＦは会員ＺＧと一緒にＥを訪問してきた。ＺＧは布団を持参しており、「この布団は、今、体が曲がっている人でも正常になるの。糖尿病や高血圧にもとてもいい。」などと説明して、Ｅに布団に寝てみるように勧めた。そして、Ｚ

Ｇは「布団を幾つか買って、販売代理店の資格をとればもうけが大きくなる。」、「この布団は売れば確実にもうかる。」、「ちまちましたネットワークビジネスとは違って、ロイヤルジャパンのビジネスなら１台売れば大きいからもうかる。」などと熱心にＥを同社のビジネスに誘った。ＥはＺＧからもうかるという話を聞いて魅力を感じ、紹介してくれたＺＦのことも信頼していたので契約することとした。

【事例６】

平成２４年１２月、会員ＺＨは消費者Ｌに対し「とってもいいものがあるので、うちのお店でちょっと体験してみない。」と言ってＦを自分の店に誘った。ＺＨは店を経営しており、そこには布団が敷かれてていて体験できるようになっていた。ＦがＺＨの店に行くと、そこには会員ＺＪがおり、ＺＪはＦに同社のビジネスについて説明して、布団を５セット契約するよう勧めた。ＺＪは「残りの４セットの布団は私たちが協力して必ず売ってあげるから何も心配しなくても大丈夫よ。３００万円かかったって、すぐに取り戻せるから安心して。」と告げた。その際、ＦはＺＹＪもうかることばかりを強調するので、体調が良くなって、金ももうかるのならいいと思って契約した。

【事例７】

平成２５年４月、消費者Ｇは会員ＺＫから電話で「遊びに行ってもいいかしら。」と言われ、Ｇの自宅で会う約束をした。約束の日、ＺＫは会員ＺＬと会員ＺＭと一緒にＧの自宅を訪れて、Ｇに布団を体験するよう勧めた。布団の体験が終わると、ＺＬはＧの寝室に強引に布団を敷くと、「お支払は、書類を書いてもらって、すぐにでも頂きたいんです。今日か、明日にでも頂きたいのですが。」と言った。Ｇは布団の値段が６３万円と聞いて驚いたが、ＺＫの紹介であったために仕方なく布団を買うことにした。

数日後、Ｇの自宅に再び、ＺＫ、ＺＬとＺＭがやって来て、ＺＬとＺＭが「５セット買わないと会員になれない。誰かを紹介すれば、あなたの所に半分利益が入るようになる。」と説明して、同社のビジネスをするよう勧めた。Ｇが決めかねていると、ＺＬとＺＭは「あなたは何も言わなくていい。何もお客さんに話さなくていい。お客さんをうちに連れてくれば、私たちが売ってあげるから。それでも買わなければ、その人を会場に連れてくればいい。そうすれば、絶対、私たちがその人に売ってあげるから。あなたは、ただお客さんの名前と家を、私たちに紹介してくれればいい。」と告げた。Ｇは「夜も遅いし、自分の使う分は買ったけれど、これ以上は勘弁して。」と断ったがその後も勧誘は続いた。ＺＭは「ここに名前だけ書いて、判を押してくれればいいんだよ。書

けば帰るから。あなたの得になるのよ。」などと言い、Ｇは何度も断ったが聞き入れてもらえず、ＺＬとＺＭに言われるままに契約してしまった。

【事例８】

平成２５年１０月、消費者Ｈは会員ＺＮから電話で「〇〇の方に行くから久しぶりに会いたい。」と言われて会うことにした。ＺＮは待ち合わせ場所のホテルを指定して、Ｈに同社の名前が書いてある会場に行くよう告げた。Ｈが会場に入ると、そこでは同社の説明会が開かれており、会員ＺＰから名刺を渡され、その後ＺＮと合流し、そのまま同社の説明会に参加することになった。説明会が終わると、ＺＰはＨに布団を体験するよう勧め、「ここに寝てごらん。」と言って、Ｈを布団に仰向けに寝かせた。Ｈは５、６人に取り囲まれた中で布団を体験した。ＺＰはＨに「片方の脚の長さが短くなっていて、両脚の長さが違っている。」、「棒状甲筋と言って肋骨の裏側にある背骨の横の辺りが盛り上がっている。」、「体がとっても硬い。」、「この上掛けにはアルミの導線が入っていてマイナスイオンが体に流れるから、認知症が改善したりボケ防止になる。」などと告げた。ＺＰはＨが布団から起き上がるとすぐに契約書を出してきて、「３人紹介するとグループ長になり、３グループできると代理店になるから１セット売るだけでかなりのもうけになる。」と説明して契約するよう勧めた。Ｎは「お金がないから買えない。」と断ったが、ＺＰはＨの断りを無視するように淡々とした表情で勧誘を続けた。Ｎは仕方なく契約した。

【事例９】

平成２５年６月、消費者Ｊは会員ＺＱから「足の痛みが楽になって、とても良い布団があるから説明会に行ってみませんか。」と誘われ、同社の説明会に参加した。Ｊは会員ＺＲから、実際に布団に寝てみるように勧められた。その際、Ｊは高血圧症を患っていることをＺＲに告げたが、ＺＲは「大丈夫です。」と告げるのみで、「足が楽になるし良い布団だから。」などと言い、その後も布団を買うように勧めてきた。Ｊは足が楽になるなら１セット買ってみようと思って契約をすることにした。Ｊは布団を使い始めて数日後に、朝起きたときに目が回ったような感じがしたためＺＲに連絡して、体への影響が不安なので布団の使用をやめたいと伝えた。しかし、ＺＲは「使っていれば慣れてくるし、しばらく様子を見て。良くなってくるから。」とのみ告げ、布団の取扱説明書に「治療上のご注意」として、「②身体に以上を感じた時には使用しないでください。」、「⑤次の人は医師とご相談の上使用してください。（中略）（８）高血圧の人」などと、幾つかの注意事項が記載されているにもかかわらず、その注意事項について何ら告げなかった。

【事例１０】

平成２５年８月、会員ＺＳは知人の消費者Ｋをホテルの喫茶室に呼び出した。そこでＺＳはＫを同社の説明会にしつこく誘い、Ｋは付き合いのつもりで話を聞いてみることにした。翌日、Ｋはホテルの会議室で開かれている同社の説明会に参加したが、Ｋはその説明会が同社の説明会であるということは会場に入ってから初めて知った。

説明会が終わると、ＺＴはＫに布団を体験するように勧めた。会員ＺＴはＫを布団に寝かせて「足の片方が少し短いです。」、「肩が凝ってますね。」などと声をかけ、Ｋの背中を触りながら「棒状甲筋の横の辺りが盛り上がってますね。」、「腰を押しますね。痛くないですか。今度は足を診ましょう。」などと話しながら、足の曲がり具合と足の付け根の具合を調べ、棒状甲筋が凝っているなどと告げた。その後、ＺＴはＫに電位治療を行うと、１０分後に「体が軽くなったでしょう。」、「電位治療器ってすごいでしょう。」などと言い、Ｋの足の長さが同じになった、背中の凝りが治っていると告げた。

（消費者庁別紙２）

大熊　和美（勧誘者）に対する行政処分の概要

１．勧誘者の概要

（１）勧誘者氏名：大熊　和美（おおくま　かずみ）

（２）店　舗　名：サンエルグ

（３）店舗所在地：東京都北区

２．取引の概要

同勧誘者は、消費者を連鎖販売取引の締結について勧誘をするに際し、商品の効能について不実のことを告げ、また、契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、執拗に契約を迫るなどの迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていた。

３．行政処分の内容

（１）業務停止命令の内容

特定商取引に関する法律（以下「法」という。）第３３条第１項に規定する連鎖販売取引に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

①　同社の行う連鎖販売業に係る連鎖販売取引について勧誘を行うこと。

②　同社の行う連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約の申込みを受けること。

③　同社の行う連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約を締結すること。

（２）停止命令の期間

平成２７年１月９日から平成２７年４月８日まで（３か月間）

（３）指示の内容

①　同社の行う連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、商品の効能に関する事項について不実のことを告げる行為をしないこと。

②　連鎖販売契約を締結しない旨の意思表示をしている者に対し、当該連鎖販売契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘しないこと。

４．命令の原因となる事実

同勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引に係る取引の公正及び売買契約の相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

（１）不実告知（法第３４条第１項第１号）

同勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「この布団に寝れば血圧が安定するし、便秘も治るし、よく眠れるようになる。」、「この布団は、今、体が曲がっている人でも正常になるの。糖尿病や高血圧にもとてもいい。」などと、本件商品の効能について不実のことを告げていた。

（２）迷惑勧誘（法第３８条第３号）

同勧誘者は、消費者が「体験もしない。買わない。要らない。」などと、契約の締結をしない旨の意思表示をしている者に対し、執拗に勧誘を行うなどして、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていた。

５．勧誘事例

【事例１】

平成２５年３月、消費者Ａは会員ＺＡの家に遊びに行ったところ、ＺＡ宅に同勧誘者と会員ＺＢがおり、布団を体験するよう勧められた。Ａは同勧誘者とＺＢから布団を買うように勧められたが、「いえ、無理です。」、「高額な商品だし、仕事もしていないので、こういうお買い物はできません。」と断った。しかし、同勧誘者とＺＢは「お金が無いのなら、ロイヤルジャパンのビジネスをすればもうかるから大丈夫だ。」、「このあいだ始めたばかりの人も１００万円もうけた。」などと、簡単にもうかるようなことばかり強調しながら勧誘を続けた。Ａは「体の調子も良くないし、そんな仕事はできません。」と断ったが、押し問答のようなやり取りが１時間から１時間半も続き、Ａは仕方なく契約書にサインをしてしまった。

【事例２】

平成２５年４月、会員ＺＣと会員ＺＤは知人の消費者Ｂに「〇〇で会合があって、ここを通るので一緒に行きませんか。」と誘った。Ｂは何の会合なのかを尋ねたが、ＺＣとＺＤは「それは行ってみないと分からない。」と言って、全く教えてくれなかった。Ｂは誘いを断るのも申し訳ないと思い、一緒に出掛けてみることにした。ＺＣとＺＤは〇〇にあるホテルにＢを連れて行った。そこでは同社の説明会が開かれており、Ｂは会場に入って初めて同社の説明会で

あることを知った。説明会が終了したので、Ｂが帰ろうとすると、同勧誘者に呼び止められて、「ここまで来たんだから、１０分だけ布団に寝てみて。」と言われた。Ｂは断ったが、同勧誘者、ＺＣとＺＤからしつこく勧められ、仕方なく布団を体験することにした。Ｂが体験をしているそばには、同勧誘者も含めて４、５人が立っていて、布団が敷いてある台から降りることができない状況だった。布団の体験が終わると、同勧誘者はＢに対して、「早いほうがいいので、今日から使ってみてください。」と布団を勧め、Ｂに枕元に置いてあった契約書を書くように迫った。Ｂは契約書を書くように迫られても、「サインは今日じゃなくてもいいですよね。」と、何回も訴えたが全く聞き入れられなかった。Ｂは早く帰りたい気持ちから契約してしまった。

【事例３】

平成２５年２月、消費者Ｃは会員ＺＥに、「すごくいいものがあるので、試してみたら。」と誘われて、会員ＺＦの所に連れて行かれた。ＺＦは布団を販売するための店舗を構えていて、そこでは布団を体験できるようになっていた。ＺＦは「すごく気持ちがいいから、これにちょっと寝てみて。」と言って、Ｃに布団を体験するよう勧めた。Ｃが持病のことや、体調について話すと、ＺＦは「これに寝たら、すぐ治る。」、「血圧が安定するし、便秘も治る。」、「寝るのもよく眠れる。」、「心臓が悪くても、この布団は使っても大丈夫だから。」と告げた。Ｃは、その日はそのまま帰宅した。

数日後、ＺＦはＣに電話で「〇〇から詳しい方が来ているので、是非、会ってください。」と自分の店に来るよう誘った。ＣがＺＦの店に行くと、同勧誘者がおり、Ｃは同勧誘者にも持病のことを話すと同勧誘者は「この布団に寝れば血圧が安定するし、便秘も治るし、よく眠れるようになる。」と説明し、加えてＣに同社のビジネスをするように勧めた。ＺＦも「誰か人を紹介してくれれば、あなたは何も言わなくてもいい。私たちが布団を売ってあげるから大丈夫。布団２、３個はすぐさばけるから。」、「使ってしまうお金は多いけれど、すぐさばけるし、布団を１セット売ればバックマージンが入ってくるからすぐに元が取れる。」などと言うのでＣは契約したが、ＺＦが話したようには布団が売れないため、Ｃは解約することにした。

【事例４】

平成２５年２月、消費者Ｄは会員ＺＧから「何もしないで、毎月数百万円入ってくるビジネスがある。」、「現に自分ももうかっているし、今度、〇〇で説明会があるから一緒に行きましょう。」などと誘われて参加することにした。後日、ＤはＺＧと会員ＺＨと一緒に〇〇で開かれた同社の説明会に向かった。

その途中、ＺＧとＺＨは「ロイヤルジャパン」という会社名や、布団を販売していることについては一切話してくれなかった。

説明会が終わると、Ｄは同勧誘者から布団を体験するよう勧められた。Ｄは布団が６３万円と高額だったので買うつもりはないと断った。Ｄは同勧誘者にも「要らない。要らない。」、「体験もしない。買わない。要らない。」と断ったが、同勧誘者はＤに契約書を手渡しながら「これは、参加した全員に書いてもらっているので、とにかく書くだけ書いてください。全然大丈夫ですから。」と強引に契約書を書くように迫った。Ｄは「印鑑を持ってきていないし、書けない。」と断ったが、同勧誘者は「印鑑とかは、後で押せばいいし、とにかく、書くだけ書いて。」と応じてくれなかった。Ｄは考える余裕を与えらないまま契約書を書かされた。

数日後、別の会員であるＺＪから電話があり「お茶でも飲みながらお話しましょう。」と誘われた。ＺＪの所に行くと、その場には同勧誘者がおり、同勧誘者は「５人でグループを作って、販売代理店に昇格すればもっともうかるし、誰かを紹介してください。布団を売るときは、ＺＪと私が応援に行くので、あなたは何も言わなくてもいいから。」と言った。ＺＪも「知り合いの名前、住所を教えてくれれば、私たちが取り次いで営業の仕事をして売ってあげるから大丈夫。」などと、もうかるようなことを何回も繰り返し、同社のビジネスをするように勧めた。Ｄは半信半疑だったが、同勧誘者とＺＪがそんなにもうかる良いビジネスというなら大丈夫だと思いもう１セット契約することにした。

【事例５】

平成２４年１１月、消費者Ｅは会員ＺＫから電話で「すごくいい話があるから会いたいの。」と言われた。Ｅは「何の話なの。」とＺＫに尋ねたが、「会ってからじゃないと話せないのよ。」と言って何も教えてくれなかった。後日、ＺＫは同勧誘者と一緒にＥを訪問してきた。同勧誘者は布団を持参しており、「この布団は、今、体が曲がっている人でも正常になるの。糖尿病や高血圧にもとてもいい。」などと説明して、Ｅに布団に寝てみるように勧めた。そして、同勧誘者は「布団を幾つか買って、販売代理店の資格をとればもうけが大きくなる。」、「この布団は売れば確実にもうかる。」、「ちまちましたネットワークビジネスとは違って、ロイヤルジャパンのビジネスなら１台売れば大きいからもうかる。」などと熱心にＥを同社のビジネスに誘った。Ｅは同勧誘者からもうかるという話を聞いて魅力を感じ、紹介してくれたＺＫのことも信頼していたので契約することとした。

（消費者庁別紙３）

大熊　泉（勧誘者）に対する行政処分の概要

１．事業者の概要

（１）勧誘者氏名：大熊　泉（おおくま　いずみ）

（２）店　舗　名：レオン

（３）店舗所在地：東京都北区

２．取引の概要

同勧誘者は、消費者を連ら販売取引の締結について勧誘をするに際し、長時間にわたり勧誘するなど、迷惑を覚えさせる仕方で勧誘を行っていた。

３．行政処分（指示）の内容

同社の統括する一連の連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約（以下「本件連鎖販売契約」という。）を締結しない旨の意思を表示している者に対し、当該連鎖販売契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘しないこと。

４．指示の原因となる事実

同勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引に係る取引の公正及び売買契約の相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

迷惑勧誘（法第３８条第１項第３号）

同勧誘者は、消費者が「いえ、無理です。」、「夜も遅いし、これ以上は勘弁して。」などと、契約の締結をしない旨の意思を表示している者に対し、長時間にわたり勧誘を行うなど、当該連鎖販売契約の締結について迷惑を覚えさえるような仕方で勧誘を行っていた。

５．勧誘事例

【事例１】

平成２５年３月、消費者Ａは会員ＺＡの家に遊びに行ったところ、ＺＡ宅に同勧誘者と会員ＺＢがおり、布団を体験するよう勧められた。Ａは同勧誘者とＺＢから布団を買うように勧められたが、「いえ、無理です。」、「高額な商品だし、仕事もしていないので、こういうお買い物はできません。」と断った。し

かし、同勧誘者とＺＢは「お金が無いのなら、ロイヤルジャパンのビジネスをすればもうかるから大丈夫だ。」、「このあいだ始めたばかりの人も１００万円もうけた。」などと、簡単にもうかるようなことばかり強調しながら勧誘を続けた。Ａは「体の調子も良くないし、そんな仕事はできません。」と断ったが、押し問答のようなやり取りが１時間から１時間半も続き、Ａは仕方なく契約書にサインをしてしまった。

【事例２】

平成２５年４月、消費者Ｂは会員ＺＣから電話で「遊びに行ってもいいかしら。」と言われ、Ｂの自宅で会う約束をした。約束の日、ＺＣは同勧誘者と会員ＺＤと一緒にＢの自宅を訪れて、Ｂに布団を体験するよう勧めた。布団の体験が終わると、ＺＤはＢの寝室に強引に布団を敷くと、「お支払は、書類を書いてもらって、すぐにでも頂きたいんです。今日か、明日にでも頂きたいのですが。」と言った。Ｂは布団の値段が６３万円と聞いて驚いたが、ＺＣの紹介であったために仕方なく布団を買うことにした。

数日後、Ｂの自宅に再び、同勧誘者とＺＣとＺＤがやって来て、同勧誘者とＺＤは「５セット個買わないと会員になれない。誰かを紹介すれば、あなたの所に半分利益が入るようになる。」と説明して、同社のビジネスをするよう勧めた。Ｂが決めかねていると、同勧誘者とＺＤは「あなたは何も言わなくていい。何もお客さんに話さなくていい。お客さんをうちに連れてくれば、私たちが売ってあげるから。それでも買わなければ、その人を会場に連れてくればいい。そうすれば、絶対、私たちがその人に売ってあげるから。あなたは、ただお客さんの名前と家を、私たちに紹介してくれればいい。」と告げた。Ｂは「夜も遅いし、自分の使う分は買ったけれど、これ以上は勘弁して。」と断ったがその後も勧誘は続いた。ＺＤは「ここに名前だけ書いて、判を押してくれればいいんだよ。書けば帰るから。あなたの得になるのよ。」などと言い、Ｂは何度も断ったが聞き入れてもらえず、同勧誘者とＺＤに言われるままに契約してしまった。

（消費者庁別紙４）

佐藤　しげ子（勧誘者）に対する行政処分の概要

１．事業者の概要

（１）勧誘者氏名：佐藤　しげ子（さとう　しげこ）

（２）店　舗　名：ラブアングル

（３）店舗所在地：静岡県浜松市

２．取引の概要

同勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対して、本件商品の効能について不実のことを告げて勧誘を行っていた。

３．行政処分（指示）の内容

本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、商品の効能に関する事項について不実のことを告げる行為をしないこと。

４．指示の原因となる事実

同勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引に係る取引の公正及び売買契約の相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

不実告知（法第３４条第１項第１号）

同勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対して、本件商品の効能について「足の長さが同じになった、背中の凝りが治っている。」、「背中が曲がっているのがまっすぐになるし、ヒップのゆがみも良くなる。」などと、不実のことを告げていた。

５．勧誘事例

【事例１】

平成２５年８月、会員ＺＡは知人の消費者Ａをホテルの喫茶室に呼び出した。そこでＺＡはＡを同社の説明会にしつこく誘い、Ａは付き合いのつもりで話を聞いてみることにした。翌日、Ａはホテルの会議室で開かれている同社の説明会に参加したが、Ａはその説明会が同社の説明会であるということは会場に入ってから初めて知った。

説明会が終わると、同勧誘者はＡに布団を体験するように勧めた。同勧誘者

はＡを布団に寝かせて「足の片方が少し短いです。」、「肩が凝ってますね。」などと声をかけ、Ａの背中を触りながら「棒状甲筋の横の辺りが盛り上がってますね。」、「腰を押しますね。痛くないですか。今度は足を診ましょう。」などと話しながら、足の曲がり具合と足の付け根の具合を調べ、棒状甲筋が凝っているなどと告げた。その後、同勧誘者はＡに電位治療を行うと、１０分後に「体が軽くなったでしょう。」、「電位治療器ってすごいでしょう。」などと言い、Ａの足の長さが同じになった、背中の凝りが治っていると告げた。

【事例２】

平成２４年１１月、同勧誘者は消費者Ｂを訪問して、布団について「布団を使ったら血圧が高かったけれど、血圧の具合がよくなった。」、「背中が曲がっているのがまっすぐになるし、ヒップのゆがみも良くなる。」などと告げ、Ｂに布団を購入して、同社のビジネスをするよう勧めた。

（消費者庁別紙５）

伏見　敏美（勧誘者）に対する行政処分の概要

１．事業者の概要

（１）勧誘者氏名：伏見　敏美（ふしみ　としみ）

（２）店　舗　名：サクセススマイル

（３）店舗所在地：宮城県仙台市

２．取引の概要

本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対して、本件商品の効能について、取扱説明書に記載していない不実のことを告げていた。

３．行政処分（指示）の内容

本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、商品の効能に関する事項について不実のことを告げる行為をしないこと。

４．指示の原因となる事実

同勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引に係る取引の公正及び売買契約の相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

不実告知（法第３４条第１項第１号）

同勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「この布団に５分寝て、膝を曲げて、お尻に付くようになったわよ。」、「両足の長さもそろった。」などと、本件商品の効能について、取扱説明書に記載されている以外の不実のことを告げていた。

５．勧誘事例

【事例１】

平成２５年５月、消費者Ａは知人から「健康に関することだけど、興味はあるか。」と聞かれた。Ａが「興味がある。」と答えると、知人は「健康に関する仕事で、今の仕事よりもうかるから、話を聞きに行こう。」と、Ａを同社の説明会に連れて行った。説明会では、布団を使っている人たちの体験が発表されていた。

同年６月、Ａは知人に同勧誘者のサロンに連れていかれた。同勧誘者のサロンには個室があって、布団が体験できるようになっていた。そこには全部で６人くらいの人が集まっていて、同勧誘者はＡに「布団に５分くらい寝てみて。」と言った。Ａが布団に寝てから５分後に、同勧誘者はＡの膝を曲げて「この布団に５分寝て、膝を曲げて、お尻に付くようになったわよ。」と告げた。その後、同勧誘者は「布団を１セット貸してあげるから寝てみて。」と言って、Ａに布団を使ってみるよう勧めた。

その後、Ａは同勧誘者からお茶に誘われ、待ち合わせ場所に行った。同勧誘者は同社の契約書を出してきて、「布団５セットを３１５万円で買うとロイヤルジャパンの会員になれるし、その後は、家族でも紹介してくれれば、１セット布団を売るたびに４０％の利益を戻すから。」と説明し、Ａに同社の会員になるよう勧めた。Ａは３１５万円の投資は高いかもしれないが、１セット売るごとに２０万円くらいずつ利益がもらえることに魅力を感じて契約することにした。

【事例２】

平成２５年６月、会員ＺＡは知人の消費者Ｂに電話で、「ご飯でも食べに、一緒に出掛けましょう。」と誘った。約束した日、Ｂは昼食が終わり会場に入って、そこで初めて同社の説明会に連れてこられたことを知った。説明会が終わると、ＢはＺＡから誘われて同社の別の会員のサロンに連れて行かれた。そのサロンは普通の人が自由に出入りするような店とは違って、誰でも入れるような店舗ではなく、布団を体験できるような所だった。Ｂはサロンに到着するなり、６０代、７０代の女性７、８人に囲まれて、布団を体験するように勧められた。同勧誘者が中心となってＢに布団を体験させると、同勧誘者はＢの体を触りながら「両足の長さが違う。」、「体が硬い。」、「背中が曲がっている。」などと告げた。同勧誘者はＢを布団に１０分間寝かせて１０分後に、「体がずいぶん柔らかくなっているわよ。」、「両足の長さもそろった。」などと告げた。周りにいた人たちは「どう、今度はよく曲がったでしょう。これだけ違うでしょ。」と口口に言い、同勧誘者は「あなたの場合は脊髄からきているから膝だけ治そうとしても駄目なのよ。」などと告げた。

（消費者庁別紙６）

藤森　千枝子（勧誘者）に対する行政処分の概要

１．事業者の概要

（１）勧誘者氏名：藤森　千枝子（ふじもり　ちえこ）

（２）店　舗　名：サンクリエイト

（３）店舗所在地：岡山県岡山市

２．取引の概要

同勧誘者は、本件商品が売れることが確実でないにもかかわらず、その相手方に対し、本件連鎖販売業に係る連鎖販売取引に関して利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供して勧誘を行っていた。

３．行政処分（指示）の内容

連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、利益を生じることが確実であると誤解させるべき断定的判断の提供をして勧誘しないこと。

４．指示の原因となる事実

同勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引に係る取引の公正及び売買契約の相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

断定的判断の提供（法第３８条第１項第２号）

同勧誘者は、本件商品が売れることが確実でないにもかかわらず、その相手方に対し、「誰か人を紹介してくれれば、あなたは何も言わなくてもいい。私たちが布団を売ってあげるから大丈夫。布団２、３セットはすぐさばけるから。」、「知り合いの名前、住所を教えてくれれば、私たちが取り次いで営業の仕事をして売ってあげるから大丈夫。」などと、本件連鎖販売業に係る連鎖販売取引に関して利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供して勧誘を行っていた。

５．勧誘事例

【事例１】

平成２５年２月、消費者Ａは会員ＺＡに、「すごくいいものがあるので、試してみたら。」と誘われて、同勧誘者の店舗に連れて行かれた。同勧誘者は「す

ごく気持ちがいいから、これにちょっと寝てみて。」と言って、Ａに布団を体験するよう勧めた。Ａが持病のことや、体調について話すと、同勧誘者は「これに寝たら、すぐ治る。」、「血圧が安定するし、便秘も治る。」、「寝るのもよく眠れる。」、「心臓が悪くても、この布団は使っても大丈夫だから。」と告げた。Ａは、その日はそのまま帰宅した。

数日後、同勧誘者はＡに電話で「〇〇から詳しい方が来ているので、是非、会ってください。」とＡを誘った。同勧誘者の店に行くと会員ＺＢがおり、ＡはＺＢにも持病のことを話すとＺＢは「この布団に寝れば血圧が安定するし、便秘も治るし、よく眠れるようになる。」と説明し、加えてＡに同社のビジネスをするように勧めた。同勧誘者も「誰か人を紹介してくれれば、あなたは何も言わなくてもいい。私たちが布団を売ってあげるから大丈夫。布団２、３セットはすぐさばけるから。」、「使ってしまうお金は多いけれど、すぐさばけるし､布団を１セット売ればバックマージンが入ってくるからすぐに元が取れる。」などと言うのでＡは契約したが、同勧誘者が話したようには布団が売れないため、Ａは解約することにした。

【事例２】

平成２５年２月、消費者Ｂは会員ＺＣから「何もしないで、毎月数百万円入ってくるビジネスがある。」、「現に自分ももうかっているし、今度、〇〇で説明会があるから一緒に行きましょう。」などと誘われて、後日、ＢはＺＣと会員ＺＤと一緒に〇〇で開かれた同社の説明会に参加することにした。

数日後、同勧誘者は電話で「お茶でも飲みながらお話しましょう。」とＢを誘った。Ｂが同勧誘者の所に行くと、その場に行くと会員ＺＥがおり、ＺＥは「５人でグループを作って、販売代理店に昇格すればもっともうかるし、誰かを紹介してください。布団を売るときは、私たちが応援に行くので、あなたは何も言わなくてもいいから。」と言った。同勧誘者も「知り合いの名前、住所を教えてくれれば､私たちが取り次いで営業の仕事をして売ってあげるから大丈夫。」などと、もうかるようなことを何回も繰り返し、同社のビジネスをするように勧めた。Ｂは半信半疑だったが、同勧誘者とＺＥがそんなにもうかる良いビジネスと言うなら大丈夫だと思い契約することにした。